

PROGRAMME DE FORMATION

L'art de prospecter et de vendre

Objectifs de la formation

- Construire un plan de prospection au service du développement souhaité
- Identifier les systèmes de prospection adaptés à ses cibles
- Déterminer le volume et la fréquence de ses actions commerciales

Programme

L'activité commerciale tient une place essentielle dans le chiffre d'affaires des structures touristiques et particulièrement pour les offices de tourisme qui doivent générer de nouveaux revenus mais aussi se positionner comme un véritable apporteur d'affaires pour leurs prestataires.

Fidéliser la clientèle est un des deux leviers qui permet de maintenir son activité, le second réside dans la prospection de nouveaux clients. Celle-ci est primordiale car la fidélité n'est jamais acquise et peut varier en fonction de son offre qui elle aussi peut évoluer au fil du temps.

Rechercher de nouveaux clients demande un savoir-faire, des connaissances mais aussi une posture commerciale.

Module 1 : La prospection au service de ma stratégie commerciale

- La place de la prospection dans ma stratégie commerciale.
- Comment mes actions de prospection s'intègrent-elles dans ma stratégie globale ?
- Les éléments du plan de prospection : objectifs, cibles et tactiques de prospection

Module 2 : Les systèmes de prospection et de communication : bien les connaître et les choisir

- Du porte à porte au phoning en passant par les réseaux sociaux, quel est le système le plus adéquat pour ma ou mes cibles ?
- Comment choisir le ou les systèmes de prospection qui me correspondent ?

Module 3 : Mise en mouvement : de la théorie à la pratique

- Atelier de co-développement : Expression de mes envies et de mes choix en termes de prospection / Enrichissement par le groupe et par le formateur.

Méthodes et supports

- Apports théoriques avec approche métaphorique
- Prise de conscience par le jeu (simulation d'entretiens)
- Co-développement et écoute active
- Supports pédagogiques transmis aux stagiaires

Public

Chargé.e de commercialisation, d'affaires ou de clientèle

Prérequis

Pas de prérequis

Informations complémentaires

Cette formation est dispensée par Julien BAFOIN, formateur-consultant spécialisé dans le développement commercial.

Modalités d'évaluation (Pré-Formation)

- Questionnaire de pré-formation en ligne

Modalités d'évaluation (Post-Formation)

- Évaluation des acquis par l'intervenant.e en fonction des objectifs visés : exercices écrits et oraux
- Questionnaire de satisfaction en ligne envoyé 2 jours après la fin de la formation

Durée

2,00 jour(s)

14:00 heures

